LE CONTRATS D'ASSURANCE-VIE A BONUS DE FIDÉLITÉ

Introduction

D'origine anglo-saxonne, les contrats à bonus de fidélité ont été institués et réglementés en France par le Code des assurances dans les années 1993-1994.

Au Royaume Uni, ils se conçoivent comme des contrats avec participation aux bénéfices, dont une partie importante n'est affectée qu'à échéance.

En France, le contrat d'assurance-vie à bonus de fidélité est destiné à gratifier le souscripteur pour sa **fidélité.** Ces contrats ont été créés, par conséquent, pour **récompenser la persévérance des assurés.**

En effet, certains contrats d'assurance-vie proposent, une **option, dite de garantie de fidélité**, dont la particularité est **d'isoler tout ou partie des performances financières du contrat sur un support spécifique**, **constitutif du bonus de fidélité.**

Nous allons vous présenter, dans un premier temps, les caractéristiques des contrats à bonus de fidélité, en les définissant, en examinant leur mécanisme, et en s'intéressant également à leur traitement fiscal (I). Dans un second temps, nous dégagerons les avantages et inconvénients de ce type de contrat par le biais de distinctions et de rapprochements avec des contrats de natures différentes, et exposerons notre opinion sur ce contrat (II).

I - Le contrat à bonus de fidélité : un contrat d'assurance-vie spécifique

Penchons nous sur les caractéristiques du contrat à bonus de fidélité (A), ainsi que sur son traitement fiscal (B), du point de vu de l'impôt sur le revenu et de l'impôt de solidarité sur la fortune.

A/ <u>Les caractéristiques du contrat à bonus de fidélité</u>

1- Le fondement juridique du contrat à bonus de fidélité

Certains contrats d'assurance-vie proposent une option dite de garantie de fidélité. En se fondant sur l'article ***R.331-5 du Code des assurances***, qui disposent que la provision mathématique servant de base au calcul de la valeur du rachat « ne tient pas compte des éventuelles garanties de fidélité non exigibles par l'assuré au moment du rachat », des compagnies d'assurance ont bâti des produits dont la **particularité est d'isoler tout ou partie des performances financières sur un support, constitutifs du bonus de fidélité**.

On constate que l'avantage constitué par le bonus de fidélité ne fait l'objet d'**aucune définition précise**, il est simplement mentionné à l'alinéa 2 de l'article *R.331-5,* que nous venons d'énoncer.

Cependant, l'article précise *in fine* que « ces garanties doivent être explicitement **décrites dans le contrat et clairement distinguées de la garantie qui en est l'objet principal** ».

Face à ce manque de précision, les compagnies d'assurance aménagent conventionnellement les modalités du contrat d'assurance-vie comportant un bonus de fidélité, modalités que nous examinerons en détail, après avoir présenté le mécanisme même de ces contrats.

Préalablement, il est nécessaire de préciser que le contrat à bonus de fidélité est un **contrat d'assurance-vie avec une spécificité**. Par conséquent, il répond aux règles générales du contrat d'assurance-vie.

2- Le mécanisme du contrat à bonus de fidélité

a- Distinction du capital et des produits

Les contrats dits à bonus de fidélité permettent de **différencier le capital et les produits au sein d'un même contrat**. Le mécanisme même du contrat repose sur cette distinction entre le capital et les produits générés par ce capital.

En effet, grâce à la technique du bonus, tout ou partie des produits générés par le capital - capital qui est constitué des primes versées - sont automatiquement transférés sur un **compartiment distinct, appelé bonus de fidélité.**

Ce fonds distinct est **indisponible** pendant une **période déterminée.** La période de fidélité est fixée à huit années, prorogeable une fois ou deux.

Ces produits représentent la différence entre les sommes remboursées au bénéficiaire et les primes versées.

Selon le contrat, le souscripteur détermine un **taux de revalorisation maximale de son épargne.** La plus value réalisée au delà de son épargne est **transférée chaque semaine, mois ou trimestre, gratuitement et automatiquement vers le fonds bonus de fidélité.**

Illustration : Souscription d'un contrat d'assurance-vie avec bonus de fidélité : Primes versées : 100 000 euros. Taux d'intérêts : 4,5%. Au terme de la première année, les 100 000 euros sont sur le contrat et les 4500 euros, représentant les produits générés par le capital, sont transférés dans le fonds bonus de fidélité.

Tout ces contrats font donc l'objet d'**une double gestion**, comme s'il y avait en quelque sorte deux contrats ; un contrat primaire sur lequel sont versées les primes du client (capital) et un contrat secondaire qui permet d'accueillir tout ou partie des intérêts et gains, qui restent capitalisé dans cette seconde poche du contrat, dans laquelle ils sont bloqués.

Au terme des huit années, le bonus de fidélité est **réintégré dans le montant de l'épargne disponible, c'est à dire le capital**. Ainsi, les produits accumulés sur ce fonds spécifique sont attribués au souscripteur.

Se pose la question de savoir ce qu'il advient du bonus de fidélité si le souscripteur souhaite récupérer les fonds investis dans le contrat d'assurance vie (capital constitué par les primes versées par le souscripteur) ? Perdra-il les produits investis sur le fonds de bonus de fidélité ? La question du rachat se pose.

b- Le rachat

En cas de rachat du contrat avant le terme de la durée de l'option, la **quote-part de bonus de fidélité est perdue pour l'assuré** et est **partagée entre l'ensemble des autres souscripteurs**. On parle des autres souscripteurs car tous les bonus des contrats de ce type d'une compagnie d'assurance s'accumulent sur un même fonds ; les bonus perdus pour certains profitent aux autres. C'est le mécanisme de la **mutualisation.**

Précisons que le rachat en matière de contrat à bonus de fidélité ne porte que sur le capital investi dans le contrat, car les intérêts placés dans un compartiment distinct sont indisponibles.

Ceci déroge à la règle du contrat d'assurance-vie « classique » selon laquelle **le rachat porte inévitablement sur une part de capital et sur la part d'intérêts correspondants.**

Néanmoins, ces contrats peuvent admettre que le souscripteur puisse racheter une **partie correspondante à la provision mathématique du contrat**, cette part récupérable pouvant aller **jusqu'à 80% de cette provision mathématique**.

Cette règle de rachat partiel des 80% s'applique lorsqu'elle est prévue **contractuellement**, entre la compagnie d'assurance et le souscripteur, au moment de la souscription.

Récapitulatif

Le bonus est perdu dans deux hypothèses :

→Si de son vivant le souscripteur ferme son contrat, c'est à dire s'il procède à un rachat total.

→Si le souscripteur retire des capitaux importants, à savoir plus de 80% du capital investi. Par conséquent, il lui est très souvent demandé, pour éviter cette mésaventure (perte du bonus de fidélité), de laisser sur le contrat **au moins 20% du capital**.

Si le souscripteur décède **pendant la période d'indisponibilité du bonus**, les bénéficiaires du contrat, qui reçoivent le capital accumulé, ne percevront pas les sommes placées sur ce fonds, car **le souscripteur n'en était pas encore propriétaire**. Le bonus perdu profitera aux autres assurés. Pour garantir le capital au décès, il est nécessaire de souscrire une assurance payante en plus.

c- Les modalités contractuelles

Tout d'abord, il convient de préciser que le contrat à bonus de fidélité étant un contrat d'assurance-vie, le souscripteur peut investir son capital sur les **différents supports disponibles**.

Dans les **contrats en euros**, l'établissement gestionnaire place, en principe, comme il l'entend les sommes déposées sur le contrat. En pratique, comme il est tenu de **rembourser à l'échéance du contrat une somme égale aux primes nettes augmentées des intérêts capitalisés**, ces contrats sont principalement investis dans des supports sans risques (obligations notamment). Dans les **contrats en unités de compte**, les sommes versées sont investies sur un ou différents supports (parts d'OPCVM, de sociétés civiles, d'actions…). L'assureur garantit le **nombre d'unités de compte** mais **pas leur valeur** au cours de l'exécution du contrat.

Dans un second temps, contractuellement, il est déterminé si **tout ou seulement une partie des produits générés par le capital investi** dans le contrat d'assurance-vie, sera versé automatiquement sur le fonds bonus. Classiquement, le souscripteur va choisir d'investir **l'intégralité de la performance sur le fonds indisponible afin de tirer l'effet fiscal maximal de son contrat.**

Après avoir étudié le mécanisme du contrat à bonus de fidélité, une seconde partie nous permet de traiter de la fiscalité de ce contrat.

B/ *L'intérêt majeur du contrat à bonus de fidélité : la fiscalité*

Fin 2006, le député Etienne PINTE, sous la 12ème législature, a interrogé le Ministre de l'Economie, des Finances et de l'Emploi, sur la fiscalité des contrats à bonus de fidélité relativement, d'une part, à l'impôt sur le revenu (IR) et, d'autre part, à l'impôt de solidarité sur la fortune (ISF).

Sa question a été retirée en Janvier 2007 ce qui est relativement rare, avant d'être reposée à l'identique le 16 Octobre 2007.

La question de la fiscalité des contrats à bonus de fidélité a fait l'objet d'une **réponse ministérielle le 22 janvier 2008**.

1- L'impôt sur le revenu (IR)

En l'état du droit antérieur à la réponse ministérielle du 22 janvier 2008, en cas de **rachat pendant la période d'indisponibilité**, le souscripteur ne rachetait que du **capital,** comme nous l'avons expliqué précédemment, étant donné que le bonus était bloqué sur un fonds distinct. Par conséquent, le souscripteur n'était pas assujetti à l'impôt sur le revenu.

En effet, en matière d'assurance-vie « classique », lors d'un rachat, seuls les intérêts font l'objet d'une imposition à l'impôt sur le revenu, le capital n'étant pas soumis à cet impôt.

La question du député PINTE avait pour objet le sort des plus-values incluses dans le bonus de fidélité, en cas de retrait partiel sur le contrat, au regard de l'impôt sur le revenu.

La réponse ministérielle en date du 22 janvier 2008 énonce que **« en cas de rachat partiel sur un contrat d'assurance-vie comportant une garantie de fidélité avant la fin de sa période d'indisponibilité, les produits afférents à cette garantie doivent, sous réserve qu'ils ne soient pas définitivement perdus, être retenus pour la détermination de l'assiette taxable à l'impôt sur le revenu et ce, même si le rachat ne peut pas être prélevé sur cette même garantie de fidélité ».**

Cette réponse se fonde sur l'article *125-0 A du Code général des impôts* (CGI) qui énonce que « les produits des contrats d'assurance-vie soumis à l'impôt sur le revenu, au barème progressif ou au prélèvement libératoire, sont constitués par la différence entre les sommes remboursées au

bénéficiaire et les primes versées ». Comme nous l'avons précisé auparavant, cette différence représente **les intérêts générés par le capital investi.**

En l'état actuel du droit, suite à la réponse ministérielle, les intérêts, bien que non retirés du fonds sur lequel ils sont placés, sont tout de même imposés à l'IR. On peut parler de **taxation « fictive »**, car en pratique le rachat ne porte que sur le capital, qui lui n'est pas imposable.

2- L'impôt de solidarité sur la fortune (ISF)

En l'état du droit antérieur à la réponse ministérielle, puisque que non rachetable, les **plus values investies sur le fonds bonus de fidélité n'entraient pas dans l'assiette taxable de l'ISF**. Seul le **capital investi était déclaré à l'ISF, le bonus n'est pas déclaré pendant la période de 8 ans.**

Cette règle s'appliquait même si ces contrats admettaient que le souscripteur puisse racheter une partie correspondante à la provision mathématique disponible du contrat, cette part récupérable pouvant aller jusqu'à 80% de cette provision mathématique.

Les rachats effectués diminuant la provision mathématique disponible, l'assiette imposable au titre de l'ISF était, par conséquent réduite mécaniquement.

Le député PINTE souhaitait que soit précisé si **les sommes investies sur le bonus de fidélité peuvent échapper à l'ISF dans le cas des contrats prévoyant la possibilité de racheter jusqu'à 80 % de la provision mathématique du contrat.** Il voulait, par conséquent, savoir si la **faculté de racheter 80% du capital n'était pas incompatible avec la règle de non imposition des bonus de fidélité à l'ISF.**

Le Ministre de l'Economie, des Finances, et de l'Emploi déclare que **les garanties de fidélité ne sont acquises au souscripteur qu'au terme de la période d'indisponibilité, en application de l'article *R.331-5 du Code des assurances.***

Cette réponse se fonde sur les termes de l'article *885 E du CGI*, qui énoncent que « l'assiette de l'ISF est constituée par la valeur nette au 1er janvier de l'année de l'ensemble des biens, droits et valeurs imposables appartenant aux personnes visées par le CGI en matière d'ISF, ainsi qu'à leurs enfants mineurs lorsqu'elles ont l'administration légale des biens de ceux-ci ».

On constate que la réponse ne répond pas explicitement à la question posée (sur les 80%) mais réaffirme que les garanties ne sont pas soumises à l'ISF, sans préciser l'incidence de la faculté de racheter une part importante de la provision mathématique.

En matière d'assurance-vie « classique », concernant l'imposition à l'ISF, il faut distinguer selon que le contrat est rachetable ou non; les **contrats rachetables** doivent être déclarés pour **leur valeur de rachat au 1er janvier de l'année d'imposition** et, pour les **contrats non rachetables**, seules **les primes versées après 70 ans sont déclarées**.

On constate que, à la différence du contrat d'assurance vie « classique » qui entre en totalité dans l'assiette de l'impôt, le contrat à bonus de fidélité n'est à déclarer à l'ISF qu'en partie (capital).

Les contrats à bonus de fidélité permettent ainsi de diminuer l'assiette de l'ISF.

Illustration : Contrat avec une prime de 100 000 euros. Au terme de la première année, les intérêts sont de 5000 euros, à la fin de la seconde année 10 250 euros. Au terme de 8 ans, les intérêts sont de 47 745 euros, après 12 ans, les intérêts sont de 79 585 euros, et au bout de 16 ans, de 118 287 euros. Ces intérêts ne sont pas retenus pour la valeur du patrimoine taxable à l'ISF.

Tableau récapitulatif du mécanisme du contrat à bonus de fidélité

	AVANT 8 ANS	APRÈS 8 ANS
CAPITAL	- Rachat partiel possible jusqu'à hauteur de 80% de la valeur investi →Seul le capital est retiré du contrat. - Rachat total a pour conséquence la perte des intérêts générés par le capital (bonus).	- Rachat total possible →celui-ci portera sur le capital et les intérêts. - Rachat partiel possible →celui-ci portera sur le capital et les intérêts.
INTÉRÊTS	- Indisponibles pendant une période déterminée, de 8 ans. - En cas de rachat partiel, ils ne sont pas retirés →De façon fictive, ils sont taxés à l'IR.	- Au terme de la période d'indisponibilité, les intérêts accumulés sont attribués au souscripteur, qui en devient titulaire. - Ces intérêts sont alors intégrés au contrat ; le souscripteur doit par conséquent les comptabiliser dans l'assiette de l'imposition de l'ISF.

II – La place du contrat d'assurance-vie à bonus de fidélité en gestion de patrimoine

Une première partie nous permet de dégager les intérêts offerts par le contrat à bonus de fidélité, d'exposer le profil du souscripteur susceptible d'être intéressé par ce contrat, et d'établir une comparaison entre différents contrats (A). Une seconde partie expose notre point de vue sur le mécanisme et les règles régissant ce contrat (B).

A/ Pourquoi choisir un contrat à bonus de fidélité ?

Se pose la question de savoir quel type de souscripteur est susceptible d'opter pour le contrat d'assurance-vie à bonus de fidélité, la détermination de ce profil étant liée aux intérêts offerts par ce contrat. Ainsi, il est nécessaire d'établir une comparaison, entre ce contrat et d'autres, offrants des avantages proches.

1- Le profil du souscripteur

On constate, dans un premier temps, que le contrat à bonus de fidélité permet de **minorer l'ISF**, dans la mesure où les **intérêts,** isolés sur un fonds distinct indisponible pendant une période déterminée, **ne sont pas compris dans l'assiette imposable à l'ISF** ; seul le capital entre dans l'assiette de l'ISF.

De ce fait, ce contrat intéresse **uniquement les personnes imposables à l'ISF, désireuses de le minorer et disposant d'un capital à investir dans un contrat d'assurance-vie.**

Ce genre de contrat s'adresse aux investisseurs imposés à l'ISF disposant d'un patrimoine important, possédant déjà des contrats classiques et n'ayant pas besoin d'épargne de précaution. A contrario, ces contrats sont à **déconseiller vivement aux épargnants débutants pour lesquels la disposition des capitaux doit demeurer une priorité. En effet, les avances ne sont pas prévues.**

Dans un second temps, il convient de préciser que ce contrat étant un contrat d'assurance-vie, au décès du souscripteur, **si le décès n'intervient pas avant la période de 8 ans, le capital et les intérêts ne sont pas intégrés à l'actif de la succession.**

Il est indispensable que le souscripteur de ce contrat n'ait **pas besoin de disposer de la totalité de ses fonds** pendant la période déterminée, car s'il procédait au rachat total du capital, il perdrait les produits générés par celui-ci.

2- Des distinctions et rapprochements

Après avoir dégagé les intérêts majeurs qu'offre le contrat d'assurance-vie à bonus de fidélité, il convient de soumettre ce contrat et ses caractéristiques à comparaison avec d'autres contrats, de natures différentes parfois, afin d'établir des distinctions et des rapprochements entre ces contrats et celui objet de notre étude. Cette comparaison a pour objectif de comprendre, de façon plus précise, pourquoi un souscripteur opterait pour le contrat à bonus de fidélité.

Nous comparerons, tout d'abord, le contrat à bonus de fidélité au contrat d'assurance-vie « classique », puis, dans un second temps, au contrat d'assurance-vie entière, ensuite, au contrat de capitalisation, et enfin nous le distinguerons du contrat à participation aux bénéfices différés.

a- Le contrat d'assurance-vie « classique »

En matière d'assurance-vie « classique », les intérêts générés par le capital ne sont pas isolés sur un fonds spécifique ; ils se cumulent avec le capital sur un même fonds et restent disponibles ; ainsi, en cas de rachat partiel, le souscripteur prendra du capital et les intérêts correspondants.

S'agissant de la taxation à l'impôt sur le revenu, lors d'un rachat, les intérêts seront soumis à cet impôt. Sur ce point, depuis la réponse ministérielle de Janvier 2008, la solution est identique, sauf à noter que dans les contrats à bonus de fidélité, la taxation existe mais les intérêts ne sortent pas du compte bonus de fidélité (avant 8 ans). Les intérêts, en matière de contrat à bonus de fidélité, lors d'un rachat, sont taxés de manière fictive dans la mesure où ils ne sont pas retirés physiquement du fonds sur lequel ils ont été placés régulièrement.

Concernant l'imposition à l'ISF, les contrats d'assurance-vie « classique » entrent en totalité dans l'assiette de cet impôt, à la différence du contrat d'assurance-vie à bonus de fidélité, où les intérêts indisponibles échappent à l'ISF. La minoration de l'assiette d'imposition à l'ISF constitue l'intérêt majeur du contrat à bonus de fidélité.

b- Le contrat d'assurance-vie entière

Le contrat d'assurance-vie entière permet aussi d'exonérer certains placements de l'assiette de l'ISF. Le mécanisme est le suivant : un capital sera versé au décès de l'assuré quelque soit la date à laquelle le décès survient.

Dans ce type de contrat, le souscripteur peut provisionner des capitaux décès pour un montant supérieur à la somme investie ; ce souscripteur dispose à tout moment d'une valeur de rachat. **L'intérêt de ce contrat réside en ce que le différentiel entre les capitaux décès couverts et la valeur de rachat n'est pas déclarable à l'ISF.**

c- Le contrat de capitalisation

A l'ISF, le contrat de capitalisation se déclare seulement pour les sommes versées sans les intérêts et plus values accumulées. Sur ce point, le contrat à bonus de fidélité et le contrat de capitalisation offrent le même avantage.

A la différence du contrat à bonus de fidélité, le contrat de capitalisation, en revanche, n'offre aucun avantage en matière de succession. En effet, si le souscripteur décède, le contrat de capitalisation ne se dénoue pas. Il subsiste et se retrouve dans la succession pour sa valeur globale, intérêts et plus values incluses. Il peut alors être clôturé par les héritiers, être attribué dans le partage ou être conservé en indivision.

Le contrat à bonus de fidélité, étant un contrat d'assurance-vie, au décès du souscripteur, le capital et les intérêts (si le décès intervient après la période d'indisponibilité) ne tombent pas dans l'actif de la succession mais sont versés au bénéficiaire désigné.

d- Les contrats à participation aux bénéfices différée

Le mécanisme du contrat à participation aux bénéfices différés est identique à celui du contrat à bonus de fidélité. L'objectif poursuivit est le même. La comparaison est, par conséquent, moins pertinente, mais nous avons souhaité présenter ce contrat qui s'appuie sur un **fondement juridique différent, celui de la participation aux bénéfices différée.**

En effet, les revenus du capital, au lieu d'être réinvestis sur le contrat, sont mis en réserve par l'assureur sur un support extérieur et bloqués huit ans, à compter selon les cas, de la souscription du contrat ou de la distribution de ces revenus.

La participation aux bénéfices financiers et techniques est portée dans un compte d'attente : la provision pour participation aux excédents. Les intérêts et plus values sont portés sur ce compte d'attente et ne font, par conséquent, pas partie du contrat jusqu'à leur inscription sur celui-ci au terme de la période de différé. **Il en résulte que ces sommes n'ont pas à être déclarées à l'ISF.**

Tableau récapitulatif des comparaisons avec le contrat à bonus de fidélité

	COMPARAISON
Contrat d'assurance-vie « classique »	- Contrat à bonus de fidélité : intérêts indisponibles pas soumis à l'ISF →Avantage - Contrat d'assurance vie classique : intérêts soumis à l'ISF. - Contrat à bonus de fidélité : risque : décès de l'assuré pendant la période d'indisponibilité - les intérêts et produits générés par le capital sont perdus. - Contrat d'assurance vie « classique » : il n'y a pas de dissociation entre le capital et les intérêts.
Contrat d'assurance-vie entière	- De la même façon que le contrat à bonus de fidélité, le contrat d'assurance vie entière permet de diminuer l'assiette de l'ISF.
Contrat de capitalisation	- Contrat de capitalisation : intérêts non soumis à l'ISF. - Contrat à bonus de fidélité : intérêts non soumis à l'ISF. →Avantage identique - Décès du souscripteur : * Contrat de capitalisation : capitaux investis sont compris dans l'actif de la succession. * Contrat à bonus de fidélité : capitaux distribués au bénéficiaire et non réparti entre les héritiers.
Contrat à participation aux bénéfices différée	- Les intérêts de ces deux contrats sont identiques. Seul le fondement juridique des contrats diffère.

B/ *Le contrat à bonus de fidélité : un contrat fragile*

1- Présentation du contrat par les compagnies d'assurance

Dans un premier temps, nous voulions relever un élément relatif à la présentation même de ce contrat. Au cours de nos recherches, nous avons constaté que le contrat à bonus de fidélité est uniquement présenté comme un moyen de minorer l'ISF.

Il nous semble nécessaire de rappeler que seuls les intérêts et plus-values générés par le capital sont exonérés d'ISF, et ceci seulement pendant la période d'indisponibilité de huit ans. En effet, le capital est lui soumis à l'ISF.

De plus, ce contrat reste un contrat d'assurance-vie. Par conséquent, il est nécessaire, selon nous, de proposer ce contrat à des personnes désireuses de souscrire un contrat d'assurance-vie. Il ne faut pas uniquement le présenter sous l'axe de l'avantage fiscal.

Ces personnes doivent, en effet, être désireuses soit de transmettre un patrimoine à leur décès, soit de se constituer une rente future pour elle-même.

2- La fragilité du contrat

Dans un second temps, nous voulions relever l'incohérence et la fragilité qui frappent le contrat à bonus de fidélité, au vu des règles actuelles qui le régissent. Au regard du manque de réglementation l'encadrant, ce contrat a connu des évolutions, issues de la pratique et dernièrement d'une réponse ministérielle.

A l'origine, le bonus de fidélité avait pour objectif de **récompenser et rémunérer la fidélité d'un souscripteur**, en imposant à celui-ci de ne pas procéder à un rachat du capital pendant 8 ans.

Le fait de pouvoir instaurer contractuellement une règle selon laquelle le rachat est possible jusqu'à hauteur de 80% du capital, semble aller à l'encontre de cet objectif d'origine. C'est un aménagement majeur qui a été mis en place par les compagnies d'assurance.

En pratique, cette règle n'a évidemment pas été contestée par les souscripteurs qui y trouvent un attrait majeur. Ils peuvent bénéficier de l'avantage attaché au bonus si le contrat n'est pas clôturé pendant la période des huit années et, en même temps, ils ne voient pas leur capital

bloqué ; ils peuvent, en effet, disposer de 80% du capital sans perdre l'avantage du contrat. Cette règle, qui va à l'encontre de la définition et de l'origine du contrat, constitue par conséquent, un intérêt pour le souscripteur.

Cet aménagement a conduit à se poser la question de la fiscalité en cas de rachat, comme nous l'avons vu précédemment. La réponse ministérielle de janvier 2008 est cohérente. Le rachat étant en matière d'assurance-vie « classique » soumis à imposition sur les intérêts générés, la règle a été appliquée suite à l'aménagement contractuel. Le rachat étant possible à hauteur de 80%, l'imposition joue. Le contrat perd donc un de ses attraits. La question et, par suite, la réponse ministérielle, découle directement de l'aménagement contractuel issu de la pratique.

On constate que le contrat a subi différentes modifications, qui lui font perdre un de ses intérêts d'origine, ceci étant directement lié à son manque de réglementation par le Code des assurances.

On peut tirer conséquences de ces remarques. **Le contrat à bonus de fidélité a été instauré par la pratique, il n'a pas été institué de façon positive par la loi. Cette fragilité l'expose à des interrogations, des aménagements contractuels et, à terme, semble faire de lui un contrat peu sûr.**

La réponse non explicite du Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Emploi, sur la question de l'ISF illustre cette fragilité.

Il ne serait pas impensable, ni surprenant, que ce contrat à bonus de fidélité connaisse de nouveaux aménagements et modifications qui, selon nous, une fois encore, vont accentuer sa fragilité.

3- L'abus de droit

Pour finir, se pose la question du risque de qualification de ce mécanisme en abus de droit, consistant à démontrer que la souscription de ces contrats n'avaient en fait comme seul but que d'échapper en tout ou partie à l'impôt, en l'occurrence à l'ISF.

Pour contrer l'argument, il conviendrait de démontrer que le mécanisme en cause répond à des motivations d'ordre économiques tels que la recherche d'une meilleure valorisation de son capital.

Conclusion

Avant la réponse ministérielle, le contrat offrait deux avantages fiscaux ce qui pouvait, par conséquent, intéresser un grand nombre de personnes. Les souscripteurs étaient soit intéressés par l'un ou l'autre des avantages ou par les deux. Aujourd'hui, suite à la suppression d'un des avantages, le contrat à bonus de fidélité n'intéresse plus qu'une catégorie de souscripteurs : les personnes imposables à l'ISF.

De plus, la concrétisation d'un bénéfice lié à la technique du bonus n'est qu'éventuel et rien n'interdit, en théorie, qu'elle se traduise par une perte.

Dans le cadre de la gestion du patrimoine d'un particulier, ce contrat semble difficile à soumettre à une personne désireuse de souscrire un contrat d'assurance-vie, en raison principalement de sa fragilité.

Face à des formules et des contrats adaptés, réglementés et équilibrés, il semble difficile à commercialiser.

Le conseiller en gestion de patrimoine prend un risque vis-à-vis de son client, en lui proposant ce type de contrat, dans la mesure où ce dernier est très certainement encore sujet à évolutions.

°- *O* -°